

DISTRIBUTIONSVERTRAG

zwischen

BeveSana AG
Berner Strasse 5
8953 Dietikon
Schweiz

Produzentin

und

Distribujet GmbH
Nikolaigraben 15
02826 Görlitz
Deutschland

Distributorin

Die Produzentin und die Distributorin werden auch als "**Partei**" oder "**Parteien**" bezeichnet.

DISTRIBUTIONSVERTRAG

1. Präambel

Die Produzentin BeveSana AG („BeveSana“) ist eine Gruppengesellschaft der in der Getränkeproduktion tätigen MultiDrink Gruppe. Sie produziert und vertreibt weltweit den Gesundheitsdrink SHARP REQUIEM®.

Die Distributorin Distribujet GmbH („Distribujet“) ist eine erfahrene Vertriebspartnerin für Getränke und Lebensmittelprodukte in Deutschland.

BeveSana wünscht, dass Distribujet den Gesundheitsdrink SHARP REQUIEM® (das „Produkt“) in der Bundesrepublik Deutschland vertreibt und vermarktet. Distribujet möchte den Vertrieb und das Marketing für das Produkt in Deutschland übernehmen.

Die Parteien sind sich bewusst, dass die Marke SHARP REQUIEM® weltweit bekannt ist und mit einem hochklassigen Produkt verbunden wird.

2. Vertragsgegenstand

- (1) Die Parteien vereinbaren, dass Distribujet das Produkt im Vertragsgebiet vertreibt. Distribujet erhält das ausschliessliche Recht das Produkt nach Massgabe dieser Vereinbarung zu vertreiben.
- (2) Distribujet erwirbt und vertreibt das Produkt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung als unabhängige Vertriebspartnerin. Distribujet ist nicht ermächtigt im Namen oder auf Rechnung von BeveSana zu handeln.

3. Vertragsgebiet

- (1) Vertragsgebiet ist die Bundesrepublik Deutschland.
- (2) Bis zum Zeitpunkt der Kündigung oder Aufhebung der Vereinbarung wird BeveSana weder einem Dritten ein Vertriebsrecht einräumen noch selber direkt oder indirekt auf dem Vertragsgebiet Geschäfte mit dem Produkt eingehen.
- (3) Distribujet unterlässt es ausserhalb des Vertragsgebietes Verkaufspromotionen für das Produkt zu lancieren, Kunden anzuwerben, Niederlassungen zu errichten oder Verteilzentren zu unterhalten.

4. Verpflichtungen von Distribujet

- (1) Distribujet verpflichtet sich, das Produkt zum Zwecke des Wiederverkaufs nur von BeveSana zu kaufen.
- (2) Distribujet verpflichtet sich, die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes beim Vertrieb des Produktes anzuwenden und alles in ihrer Kraft Stehende zu unternehmen, um das Produkt zu vermarkten.
- (3) Distribujet verpflichtet sich, auf eigene Kosten in jeglichem Zeitpunkt eine angemessene Vertriebsorganisation aufrecht zu erhalten, welche von qualifiziertem Personal betrieben wird, welches in der Lage ist die Marktbedürfnisse, insbesondere von Gastronomieunternehmen, Grosshändlern und Detailhändlern zu befriedigen. Distribujet verpflichtet sich, sein Personal in Übereinstimmung mit den von BeveSana erlassenen Richtlinien zu schulen.
- (4) Distribujet verpflichtet sich, während der Dauer dieser Vereinbarung stets eine genügende Quantität des Produktes an Lager zu halten, welche die Nachfrage der Konsumenten im Vertragsgebiet für die Dauer von mindestens einem Monat befriedigt.
- (5) Distribujet verpflichtet sich, die Interessen von BeveSana zu wahren. Distribujet unterlässt es, Handlungen zu begehen oder sich in Geschäftspraktiken zu engagieren, welche die Reputation des Produktes, der Marke SHARP REQUIEM® und/oder von BeveSana schädigen könnten. BeveSana behält sich vor, Distribujet von Zeit zu Zeit über die Anforderungen hinsichtlich Lagerung, Logistikerfordernisse und Marketing zu informieren und Distribujet verpflichtet sich, diesen Anforderungen nachzukommen.

5. Lieferungen

- (1) Distribujet unterbreitet seine Bestellungen für Lieferungen mindestens einen Monat im Voraus. BeveSana verpflichtet sich alle vernünftigen Anstrengungen zu unternehmen, um den gewünschten Liefertermin einzuhalten.
- (2) [Gewährleistung bei fehlerhaften Produkten]
- (3) Der Verkaufspreis beträgt EUR 0.72 per Flasche (500 ml) CIF Warenlager Görlitz (Incoterms 2000).

- (4) BeveSana ist berechtigt den Verkaufspreis für Bestellungen von Distribujet zu ändern, soweit es Distribujet über diese Änderung benachrichtigt. Eine solche Änderung hat Wirkung für alle künftigen Bestellungen von Distribujet nach Eingang der Benachrichtigung, nicht aber auf pendente Bestellungen. In diesem Zeitpunkt ist Distribujet berechtigt, diese Vereinbarung mit einer Kündigungsfrist von 90 Tagen aufzulösen.
- (5) Lieferungen unter dieser Vereinbarung sind innert 60 Tagen nach Erhalt der Rechnung zu bezahlen. Im Falle eines Zahlungsverzugs für Lieferungen des Produktes ist BeveSana sofort befugt Vorauszahlung für Lieferungen zu verlangen. Solche Vorauszahlungen berechtigen Distribujet zu einem Rabatt von 1% auf den Verkaufspreis. Rechnungen werden in EUR ausgestellt und sind in EUR zahlbar. BeveSana ist zu üblichem Bankzins und der Einstellungen von Lieferung bei einem Zahlungsverzug berechtigt. Der anwendbare Bankzins beträgt EURO-LIBOR + 2% p.a.
- (6) BeveSana ist berechtigt, unverbindliche Preisempfehlungen für die Konsumentenpreise für das Produkt abzugeben. Diese beträgt für den Detailhandel zur Zeit EUR 1.40.
- (7) Die Beschriftung des Produktes erfolgt nach den anwendbaren Vorschriften. Distribujet verpflichtet sich, BeveSana unverzüglich über Änderungen in den anwendbaren Beschriftungsvorschriften im Vertragsgebiet zu informieren.

6. Werbe- und Verkaufsmassnahmen

- (1) Die Parteien erstellen jährlich gemeinsam und vereinbaren einen Marketingplan für das nächste Jahr.
- (2) BeveSana übermittelt alles im Marketingplan vorgesehene Promotionsmaterial kostenlos an Distribujet und trägt die Kosten für die budgetierten Marketingaktivitäten. Distribujet erstellt auf quartalsmässiger Basis jeweils auf den 10. Tag des Folgemonats einen Bericht und Rechnung über die Marketingausgaben.

7. Vertragsdauer

- (1) Diese Vereinbarung wird für einen unbestimmten Zeitraum eingegangen. Jede Partei kann diesen Vertrag unter Einhaltung einer sechsmonatigen Kündigungsfrist auf das Ende eines Monats kündigen, erstmals auf den 31. Dezember 2005.

8. Minimalverkaufszahlen

- (1) Für die Dauer dieser Vereinbarung verpflichtet sich Distribujet zu folgenden minimalen Verkaufszahlen:

2005	3 Mio. Einheiten im Verkaufsgebiet verkauft
2006	5 Mio. Einheiten im Verkaufsgebiet verkauft
2007	7 Mio. Einheiten im Verkaufsgebiet verkauft

- (2) Verfehlt Distribujet die Minimalverkaufszahl, welche am Ende jedes Jahres berechnet wird, hat BeveSana einzig das Recht auf Vertragsauflösung innert 30 Tagen. Eine solche Vertragsauflösung berechtigt weder Distribujet noch eine Drittpartei zu irgendwelchen Schadenersatz- oder Entschädigungsansprüchen. Insbesondere stehen Distribujet oder einer Drittpartei keine Ansprüche auf Kundensentschädigung oder ausservertraglichen Schadenersatz zu.
- (3) Die Parteien werden für jedes nachfolgende Jahr die als vernünftigerweise erreichbar erachteten minimalen Verkaufszahlen neu vereinbaren. Dabei werden sie insbesondere auch dem Phänomen von Parallelimporten Rechnung tragen.

9. [Markenschutz]

10. [Informationspflichten]

11. Konkurrenzverbot

- (1) Distribujet verpflichtet sich während der Dauer dieser Vereinbarung keine Produkte im Vertragsgebiet zu vertreiben oder zu bewerben, welche direkt oder indirekt mit dem Produkt in Konkurrenz stehen, ausser BeveSana stimme dem vorher schriftlich zu.
- (2) Distribujet unterlässt es, eine Beteiligung an Drittparteien zu erwerben, welche solche konkurrenzierenden Handlungen betreiben.

12. [Geschäftsgeheimnis]

13. Kündigung aus wichtigem Grund

- (1) Unbesehen der weiteren in dieser Vereinbarung vorgesehenen Kündigungsbestimmungen sind beide Parteien berechtigt diese Vereinbarung mittels eingeschriebenem Brief aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist aufzulösen.
- (2) Ein wichtiger Grund liegt insbesondere vor, wenn:
 - a) eine Partei eine wesentliche Vertragsbestimmung dieser Vereinbarung verletzt und diese Verletzung auch noch nach 10 Tagen nach Abmahnung durch die Gegenseite fortsetzt;
 - b) [Konkurs oder Nachlassstundung einer Partei];
 - c) eine Partei sich mit ihren Zahlungsverpflichtungen seit mehr als 30 Tagen in Verzug befindet;
 - d) BeveSana mehrfach das Produkt nicht wie vereinbart liefert;

14. Folgen der Vertragsauflösung

- (1) Mit der Kündigung erlischt das ausschliessliche Vertriebsrecht. BeveSana ist ermächtigt, während der letzten drei Monate der Kündigungsfrist an eine Drittpartei Vertriebsrechte für das Produkt innerhalb des Vertragsgebietes einzuräumen. BeveSana stellt sicher, dass während der Kündigungsfrist Lieferungen an Distribujet nach Massgabe der Bedingungen vor der Kündigung ausgeführt werden.
- (2) [Von Distribujet verantwortete Kündigung aus wichtigem Grund]
- (3) Haftet BeveSana für die Kündigung aus wichtigem Grund, hat Distribujet einen Anspruch auf Entschädigung im Umfange des entgangenen Gewinnes über den Zeitraum bis zum Zeitpunkt der nächstmöglichen ordentlichen Kündigung. Jegliche Kundschaftsentschädigung für Distribujet ist ausgeschlossen.

15. [Buchhaltung, Offenlegung]

16. [Behördliche Bewilligungen]

17. [Produkterückruf]

18. [Abtretung, Sub-Vertriebsrechte]

19. Streitigkeiten und Anwendbares Recht

- (1) Auf diese Vereinbarung findet schweizerisches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechtes Anwendung.
- (2) Streitigkeiten oder Ansprüche aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag sind durch ein Schiedsverfahren gemäss der Internationalen Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammer zu entscheiden. Das Schiedsgericht besteht aus drei Schiedsrichtern. Sein Sitz ist in Zürich. Die Sprache des Schiedsverfahrens ist Deutsch.

20. Schlussvorschriften

- (1) Diese Vereinbarung stellt die gesamte Vereinbarung zwischen den Parteien dar und ersetzt alle bisherigen Vereinbarungen zwischen den Parteien in Bezug auf den Gegenstand dieser Vereinbarung. Alle Ergänzungen oder Änderungen dieses Vertrages bedürfen der Schriftform und sind von beiden Parteien zu unterzeichnen.
- (2) Die Ungültigkeit der einzelnen Bestimmungen dieses Vertrages berührt nicht die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen.

Dietikon, 3. Juli 2004

Görlitz, 3. Juli 2004

Für BeveSana AG

Für Distribujet GmbH



Daniel Meister, VR-Präsident



Felix Meier, Leiter Distribution



Jürgen Kölle, Geschäftsführer